01 / BUSINESS VALUE BUILDER™

Business Value Builder™: de la prioridad al valor

Evidencia para decidir, intervenir cuando corresponde y medir el cambio.

Una prioridad empresarial puede consumir tiempo, recursos y atención sin producir el resultado esperado. Esta guía muestra cómo BVB organiza la evidencia y las decisiones para determinar qué merece examinarse, cuándo tiene sentido actuar y cómo comprobar el valor de lo realizado.

01 Primera decisión: ¿merece examinarse?

Antes de iniciar un trabajo de análisis, hay una pregunta más básica: ¿la prioridad es suficientemente relevante y existen condiciones para examinarla con rigor? Esa es la función de la calificación preliminar.

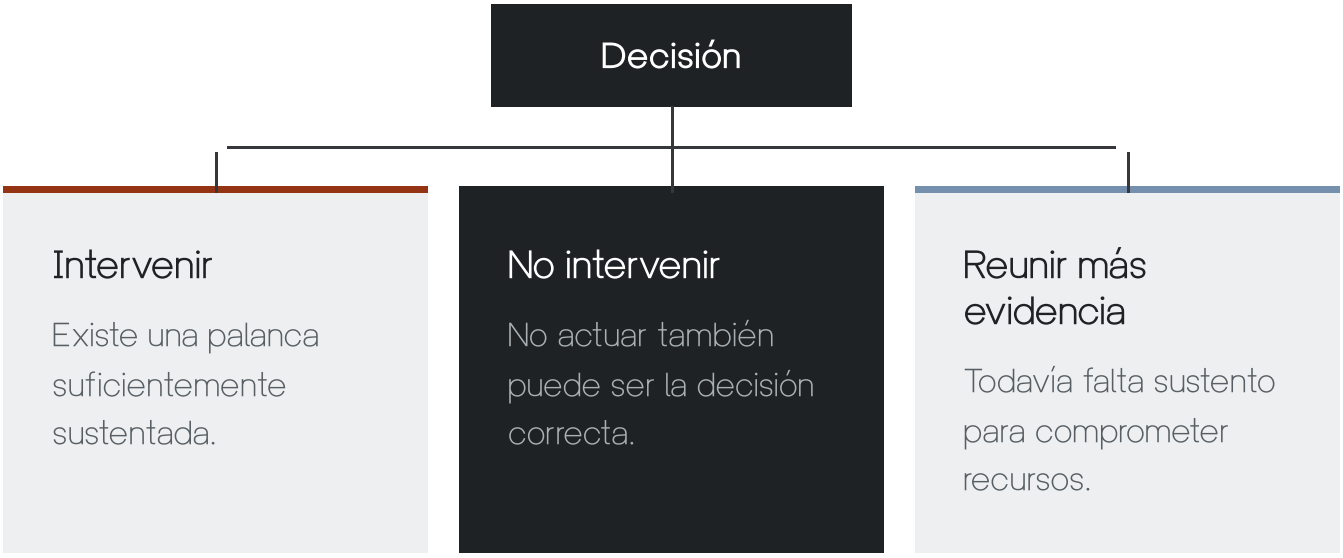
01 **Prioridad**
Resultado esperado y recursos ya comprometidos.

02 **QUALIFY**
Calificación preliminar; aún no es diagnóstico.

03 **Value Review™**
Primera contratación pagada · 2–4 semanas.

04 **Decisión**
Evidencia para elegir qué merece moverse.

02 Tres resultados válidos del Review



Si la evidencia indica que no conviene intervenir, Value Review también habrá cumplido su propósito: permitir una decisión mejor sustentada antes de comprometer más recursos. Su valor no depende de que exista una contratación posterior.

03 Solo si la evidencia justifica actuar

Puerta 1

Intervenir

Recomendación fundada en Value Review.

→

Puerta 2

Acuerdo nuevo

Alcance, responsables y condiciones independientes.

→

Posible intervención

Value Build™

Mover la palanca acordada. PROVE: comparar contra una base documentada.

Cada avance requiere evidencia y una decisión comercial independiente.

04 Después de medir: continuar o cerrar

TRANSFER / SCALE

Solo si el valor demostrado lo justifica.

Posible Value Partnership™

O cierre; ningún paso posterior es automático.

Value Review™: evidencia para decidir qué merece hacerse

Primera contratación pagada · alcance definido · 2–4 semanas.

Value Review™ es la primera contratación pagada de BVB. Durante un periodo definido de 2 a 4 semanas, el trabajo consiste en construir una base documentada para decidir. No se contrata todavía una intervención: se examina qué está ocurriendo y qué merece hacerse.

01 Antes del trabajo contratado

Para quién

Fundador, CEO o dirección con una prioridad relevante cuyo resultado aún no aparece.

QUALIFY

Calificación preliminar de prioridad, economía y autoridad. No equivale a un diagnóstico.

02 FRAME / FIND: construir evidencia

El análisis contrasta la interpretación inicial del problema con la evidencia disponible. Se documenta el punto de partida, se examina la distancia entre el resultado esperado y lo observado, y se distinguen hechos, hipótesis y vacíos de información que pueden cambiar la decisión.

01

Prioridad

Resultado esperado.

02

BASELINE

Punto de partida.

03

Brecha / evidencia

Qué explica la distancia.

04

Valor en juego

Potencial, no realizado.

03 Decidir sin presuponer intervención

Intervenir

Palanca sustentada.

No intervenir

Resultado válido.

Reunir más evidencia

Falta sustento.

04 Cinco entregables para sostener la decisión

Entregable rector

Business Value Blueprint™

Documento ejecutivo: prioridad, baseline, evidencia, valor en juego y recomendación.

El Blueprint está pensado para utilizarse, no solamente para archivarse. Reúne los elementos necesarios para explicar y sustentar una decisión ante socios, consejo o equipo directivo: qué sabemos, qué valor está en juego y qué se recomienda hacer.

No incluye ejecutar la intervención.

Soportes

Decision Memo

Recomendación y razones para decidir.

Value Ledger inicial

Base económica y métricas iniciales.

Intervention Brief

Ruta candidata o condiciones que impiden recomendarla.

Executive Decision Session

Sesión ejecutiva para decidir los siguientes pasos.

03 / VALUE BUILD™

Value Build™: intervenir donde la evidencia justifica actuar

Si la evidencia justifica actuar, podemos construir contigo la intervención.

Value Build™ puede diseñar, ejecutar y acompañar la intervención acordada, con TVB, el equipo y proveedores actuales o especialistas adicionales según el caso. Solo se considera si Value Review fundamenta INTERVENIR; requiere una palanca prioritaria, alcance y contratación independientes.

01 La entrada requiere una nueva decisión

Intervenir

Decisión sustentada por Value Review.

→

Alcance

Palanca, responsables, indicadores y recursos.

→

Acuerdo

Condiciones y contratación independientes.

02 Una palanca principal; acciones aprobadas

Intervención definida para el caso

Palanca prioritaria → acciones → cambio por comprobar

Palanca y tesis

Qué se decide mover y por qué.

Ejecución

Acciones aprobadas, responsables y especialistas si aplica.

Seguimiento

Hitos medibles y actualización del Value Ledger.

03 PROVE: del cambio observado al valor

Ejecutar acciones no demuestra por sí mismo que se haya creado valor. PROVE compara el cambio observado con un punto de partida documentado, haciendo visibles las fuentes, los supuestos y los límites. Solo se atribuye valor cuando existe sustento razonable.

Punto de partida

Base documentada antes de intervenir.

→

Cambio observado

Diferencia registrada en un periodo comparable.

→

Valor

Realizado y atribución razonable, si se sustenta.

> Value Ledger: fuentes, periodo, supuestos y límites visibles.

04 Ajustar, continuar o cerrar

Ajustar

Si los indicadores requieren cambios.

Continuar

Solo con evidencia y nueva decisión.

Cerrar

Si la evidencia no justifica seguir.

Cerrar un trabajo con evidencia sobre lo realizado puede ser una buena decisión. Continuar solo tiene sentido cuando existe una razón nueva y suficientemente sustentada para hacerlo.

04 / VALUE PARTNERSHIP™

Value Partnership™: continuidad cuando existe valor que sostener

Posibilidad posterior; requiere valor demostrado y nueva decisión.

Value Partnership™ es una posibilidad posterior, no una continuación predeterminada. Solo merece considerarse cuando el valor demostrado y las condiciones del caso justifican sostener, transferir o escalar el trabajo mediante un nuevo acuerdo.

01 Condición de entrada: valor demostrado

PROVE

¿Qué cambió frente al punto de partida?

Delta, valor y límites documentados.

→

Decisión explícita

¿Tiene sentido continuar?

El valor demostrado no obliga a hacerlo.

02 Propósito de una posible continuidad

Sostener lo que funciona; decidir qué transferir o escalar.

Capacidades

Solo las que el caso requiera y sea posible medir.

Medición

Indicadores, valor y límites visibles.

Transferir o escalar

Cuando exista fundamento para hacerlo.

03 Nuevo acuerdo, no extensión implícita

Si ambas partes deciden continuar, el alcance, las responsabilidades y las condiciones se definen expresamente para esa nueva etapa. No se presuponen servicios, duración, frecuencia de acompañamiento ni renovación automática.

Si se decide continuar

Definir por separado alcance, responsabilidades y condiciones.

Si no se justifica

Cerrar o transferir el trabajo sin Value Partnership™.

Una salida legítima de BVB.

04 Evidencia antes de continuidad

Value Ledger → valor observado → decisión independiente

El alcance futuro se acuerda para cada situación; no existe inclusión automática.

Siguiente paso

Conversación de Prioridad

La Conversación de Prioridad permite entender el contexto inicial y evaluar si existe fundamento para considerar un Value Review. No sustituye el análisis contratado ni implica una decisión anticipada de intervenir.

Agendar conversación ↗

Volver a Business Value Builder ←